



التحسن الاقتصادي في جنوب اليمن وأثره على تجارات الأسواق الإلكترونية

حنين فضل

طالبة علوم سياسية - المستوى الثاني

أغسطس 2025م

ملخص

خلال الأسابيع الأخيرة شهد الاقتصاد اليمني تحسُّناً ملحوظاً في سعر صرف الريال أمام العملات الأجنبية، حيث ارتفعت قيمة العملة المحلية بسرعة غير معتادة. وقد انعكس ذلك رقمياً بانخفاض سعر الدولار من حوالي 2900 ريال إلى قرابة 1500 ريال خلال فترة وجيزة. ترافق هذا التحسُّن مع آمال كبيرة بأن تنخفض أسعار السلع المستوردة ويزداد النشاط التجاري. لكن في المقابل، ظهرت مشكلات غير متوقعة خاصة لدى شريحة التجارات المحلية في الأسواق الإلكترونية (أي النساء اللواتي يستوردن البضائع عبر منصات التسوق الإلكتروني مثل Shein وغيرها وبيعنها محلياً بالريال).

هؤلاء التجارات وجدن أنفسهن أمام تفاوت بين أسعار البيع المتفق عليهما مسبقاً وتكاليف الشراء الفعلية بسبب تغيُّر سعر الصرف أثناء فترة وصول البضائع. وقد اشتكى العديد من الزبائن من أنهم دفعوا مبالغ بالعملة المحلية تفوق قيمة السلع الحالية بعد التحسُّن، مما أثار تساؤلات حول من المستفيد فعلياً من تحسُّن العملة وكيف يمكن إدارة هذا الخطر في المستقبل.

التجارات والأسواق الإلكترونية في اليمن

في ظل الحرب والأزمة الاقتصادية في اليمن، برزت ظاهرة رائدات الأعمال من النساء في مجال التجارة الإلكترونية. وجدت الكثير من النساء اليمنيات فرصاً لكسب الدخل من خلال استيراد سلع غير متوفرة محلياً وبيعها عبر الإنترنت. تشير تقارير دولية إلى أن النساء أصبحن يؤسسن مشاريع منزلية تشمل بيع الأطعمة والملابس المصنَّعة محلياً أو حتى استيراد البضائع التي أصبح إنتاجها محلياً صعباً بسبب الحرب. منصات التواصل الاجتماعي وخدمات التوصيل المحلية سهلت هذه التجارة؛ فمثلاً تنتشر مجموعات فيسبوك وإنستغرام مخصصة لطلبات شي إن في اليمن، حيث تقوم التجارات بتجميع طلبات الزبائن وشرائها عبر الإنترنت وشحنها جماعياً ثم توزيعها محلياً. يعتمد نموذج العمل هذا على فرق سعر العملة؛ فالزبونة تدفع بالريال (أو أحياناً بالريال السعودي أو الدولار حسب الاتفاق) قيمة السلعة مضافاً إليها عمولة التاجرة وتكاليف الشحن، بينما تقوم التاجرة بالدفع للموقع بالعملة الصعبة (غالباً دولار أمريكي) وتحقيق ربح من فرق السعر أو رسوم الخدمة. هذا النموذج وفر للعديد من النساء باب رزق مستقل ومكتمل من دخول عالم التجارة رغم الظروف الصعبة. لكنه في الوقت نفسه جعلهن عرضة لتقلبات أسعار الصرف بصورة مباشرة، نظراً لاعتمادهم على تحويل العملة المحلية إلى عملات أجنبية لشراء البضائع.

تقلبات العملة كمخاطر تجارية

لطالما شكل عدم استقرار سعر الصرف تحدياً رئيسياً أمام التجار في اليمن عموماً والتجارات الإلكترونية خصوصاً. في السنوات الماضية تراجع الريال اليمني بشكل حاد بسبب الصراع، ورافقت ذلك تقلبات مستمرة (صعوداً وهبوطاً) في قيمته. بالنسبة لهؤلاء التجارات، يعني هذا التقلب أن هامش الربح غير مضمون بل ومعرض للتآكل. فعندما يقمن بتسعير المنتجات واحتساب التكلفة، قد يتغير سعر الدولار قبل إتمام الصفقة (سواء عند دفعهن للمورد الأجنبي أو عند تسليم البضاعة وبيعها للزبون)، مما قد يُفقد الصفقة ربحيتها. تؤكد دراسات ميدانية شملت ريديات أعمال في اليمن أن مخاطر سعر الصرف تقع بالكامل على عاتق صاحب/صاحبة المشروع. حيث يدفعون للموردين بالدولار ويستلمون إيراداتهم بالريال، وبالتالي أي تغير في السعر يؤثر مباشرة على العائد. وقد ذكر عدد من رواد الأعمال في مقابلات أن تذبذب العملة وارتفاع التضخم هما العائق الأكبر الذي واجهوه خلال فترة الصراع. حتى أن بعضهم تكبد خسائر فعلية نتيجة تبديل العملات بين الريال القديم والجديد، أو بين الريال والدولار، في الأوقات التي تغيرت فيها الأسعار فجأة. هذه التقلبات تجعل إدارة المشاريع التجارية عملية معقدة ومحفوفة بالمخاطر، خاصة عندما تكون هامش الربح محدودة كما هو الحال في كثير من السلع المستوردة منخفضة السعر (مثل الملابس والإكسسوارات التي تُباع عبر منصات كشي إن).

موجة التحسن الأخيرة للريال اليمني

في مطلع أغسطس 2025، حدث تحسُّن مفاجئ وحاد لقيمة الريال اليمني أمام العملات الأجنبية، وصفه البعض بأنه الأفضل منذ أكثر من عام. فقد قفزت قيمة الريال خلال أيام قليلة بنسبة تقارب 50%، إذ هبط سعر صرف الدولار في عدن من ذروات

تجاوزت 2800 ريال إلى حوالي 1600 ثم 1500 ريال يمني للدولار الواحد. كما تراجع سعر الريال السعودي من نحو 750 ريال إلى حوالي 400 ريال يمني. هذا التحسن الكبير عزاه البنك المركزي في عدن إلى حزمة إجراءات عاجلة تم اتخاذها، منها إغلاق عشرات شركات الصرافة غير المرخصة وضخ آليات جديدة لتنظيم تمويل الاستيراد، إضافة إلى خطط لتفعيل أنظمة الدفع الرقمي بدعم دولي. تزامنت هذه الإجراءات مع أخبار عن استئناف جزئي لعمليات مصفاة عدن النفطية واحتمال وصول دعم خارجي (كوديعة سعودية/إماراتية)، ما عزز الثقة وأدى إلى هذا الارتفاع السريع في سعر الريال.

رغم الأجواء الإيجابية التي أحاطت بهذا الصعود، أبدى خبراء اقتصاد تشككهم في استدامته. فبحسب تحليل أستاذ تمويل واقتصاد سياسي في جامعة عدن، لم يكن هذا التعافي ناتجاً عن تغير اقتصادي حقيقي (كزيادة صادرات أو وصول دعم مالي فعلي)، بل بدا مدفوعاً بأسباب سياسية ومضاربات. وأشار إلى دليل واقعي وهو أسعار الوقود: فخلال هذه الفترة انخفض سعر الوقود بنسبة 18% فقط رغم ارتفاع قيمة الريال بنحو 33%، مما يعني أن السوق لم يعكس بالكامل التحسن في سعر الصرف. هذا الخلل يثير الشكوك حول مدى واقعية التحسن، إذ لو كان ناتجاً عن عوامل اقتصادية قوية لكان من المتوقع انخفاض أكبر للأسعار (فالوقود مقياس سريع التأثير بسعر الدولار). كذلك حذر بعض مسؤولي قطاع الصرافة من أن هذا التحسن السريع ربما يكون مرحلياً أو مصطنعاً، مشيرين إلى غياب أي زيادة في الاحتياطيات أو تدفقات العملة الصعبة لتبرير هذا التحسن. بعبارة أخرى، هناك مخاوف أن الريال قد يعاود الانخفاض إذا تبددت العوامل المؤقتة، مما قد يؤدي لخسائر لمن اندفعوا وباعوا عملاتهم الصعبة أو خفّضوا أسعارهم خلال فترة التحسن.

أثر التحسن على التجارات في المنصات الإلكترونية

بالنسبة للتجارات المحلية اللواتي يعتمدن على شراء البضائع بالدولار وبيعها بالريال، كان للتحسن السريع في قيمة الريال أثر مزدوج. فمن ناحية نظرية، يفترض أن انخفاض سعر الدولار إلى النصف تقريباً سيخفض تكلفة الاستيراد بالريال بنفس النسبة، وبالتالي يزيد هامش الربح أو يسمح بخفض الأسعار للمستهلكين. لكن من ناحية عملية، تسببت السرعة والحدة في تغير سعر الصرف في ارتباك وحالة عدم عدالة مؤقتة بين البائع والمشتري: إذ أن كثيراً من الطلبات الإلكترونية تستغرق بين أسبوع إلى أسبوعين للوصول، وفي تلك الفترة تغيرت الأسعار جذرياً. هذا يعني أن الزبونة التي دفعت مثلاً 60 ألف ريال يمني لطلبية قيمتها 20\$ (على أساس 3000 ريال/دولار قبل التحسن) وجدت أن نفس الـ 20\$ تُعادل الآن 30 ألف ريال فقط وفق السعر الجديد (~1500 ريال/دولار). أي أنها دفعت ضعف الثمن الحقيقي للبضاعة مقارنة بالسعر الحالي. وهنا نشأت المشكلة: لمن يعود فرق العملة؟ هل تحتفظ به التاجرة كربح إضافي غير متوقع، أم تُعيده للزبونة، أم تتحمل الزبونة الخسارة لأنها اتفقت مسبقاً على السعر؟

شكاوى الزبائن وتفاوت الأسعار

شهدت الأسواق المحلية تذبذباً من المستهلكين لعدم انعكاس انتعاش الريال على الأسعار. في الصورة متسوّقات في متجر بصنعاء، حيث بقيت أسعار العديد من السلع ثابتة رغم انخفاض سعر الدولار بنسبة كبيرة. خلال الأسابيع التي تلت تحسن العملة، اشتكى العديد من الزبائن الذين اشتروا عبر التجارات الإلكترونية من أنهم لم يستفيدوا من انخفاض سعر الصرف. الأسعار التي دفعوها بالريال بقيت كما هي حسب الاتفاق السابق، في حين أن الواقع الجديد للعملة جعل تلك المبالغ مبالغاً فيها. بعبارة أخرى، شعر العملاء أنهم تحملوا تكلفة مضاعفة وأن التجارات لم يخفضن الأسعار بما يتلاءم مع تراجع سعر الدولار. بعض الزبائن طالبوا بالحصول على تعويض أو إعادة تسعير الطلبات قيد التنفيذ وفق السعر الجديد، معتبرين أن التأخير في وصول المنتجات لا يجب أن يكون على حسابهم. كما انتشرت نقاشات على وسائل التواصل الاجتماعي وبين مجموعات البيع والشراء تشير إلى فجوة واضحة بين سعر الشراء وسعر البيع خلال تلك الفترة، ما أضعف ثقة بعض العملاء بعملية التسوق عبر هذه التجارات المحليّة.

من منظور اقتصادي أوسع، لم يقتصر الأمر على التجارات الصغيرة؛ فالأسواق اليمنية عموماً شهدت مفارقة مشابهة. العديد من التجار – كباراً وصغاراً – لم يُخفضوا الأسعار مباشرة عقب ارتفاع الريال، إمّا طمعاً في تحقيق ربح سريع، أو لخوفهم من عدم استقرار التحسن. تقارير صحفية أكدت أنه رغم تعافي الريال الكبير، بقيت أسعار معظم السلع شبه ثابتة في الأسواق. المواطن العادي الذي باع ما لديه من دولار بسعر منخفض (ظناً أن الريال تعافى) وجد أنه يشتري احتياجاته بنفس الأسعار القديمة تقريباً، فلم يشعر بفرق حقيقي في قدرته الشرائية. هذه الحالة ولدت استياءً عاماً، ووُصفت بأنها مفارقة التحسن الرقمي دون تحسن معيشي. بالنسبة للمتسوقين عبر الإنترنت، جسّدت تجربة التجارات نفس المفارقة: استفاد سعر الصرف

نظريًا منه الجميع، لكن فعليًا استفاد البائع أكثر من المشتري في المدى القصير.

موقف واستجابات التجارات المحليات

وجدت التجارات أنفسهن أمام معضلة: فهنّ من جهة يحرصن على رضا الزبائن واستمرار عملهن، ومن جهة أخرى تكبّد البعض منهن تكاليف فعلية أعلى قبل التحسّن أو التزمّن بأسعار صرف قديمة. العديد منهن عبّرن عن أسفهن لزبائنهن وأوضحن أن أي طلبات جديدة سيتم تسعيرها وفق سعر الصرف الحالي (أي بأسعار أقل بالريال)، لكنهن أكدن أن الطلبات السابقة لا يمكن تغيير سعرها بعد تأكيدها ودفع ثمنها. بعض التجارات شرحن أنهن بالفعل قمن بتحويل المبالغ واستبدالها بالدولار أو الريال السعودي قبل انخفاض سعر الصرف، وبالتالي فإن كلفة البضاعة عليهن كانت مرتفعة، وأي تخفيض بأثر رجعي يعني خسارة مباشرة من رأس المال. هذا الموقف مشابه لحجج قدمتها شركات تجارية كبيرة في اليمن خلال الأزمة: فمثلاً شركة هائل سعيد أنعم (إحدى كبرى مستوردي المواد الغذائية) بررت عدم خفض الأسعار فوراً بأن المخزون المتوفر تم شراؤه بالعملة الصعبة حين كان سعر الصرف مرتفعاً، وأن فرض أسعار جديدة منخفضة دون مراعاة تلك التكاليف سيؤدي إلى خسائر جسيمة وربما إفلاس بعض التجار. وعلى نفس المنوال، ترى التجارات الإلكترونية أنهن التزمّن مع الزبائن بسعر معين بناءً على معطيات سابقة، ولا يمكنهن تعديل السعر بمجرد تغير الظروف، خاصة أن التحسن جاء مفاجئاً وغير متوقع. ومع ذلك، تعهّدت كثيرات بالألّا يكرّز هذا التفاوت مستقبلاً، قائلين إن التسعير سيتم على أساس السعر وقت التسليم قدر الإمكان، أو ربما تقصير مدة الطلبات لتقليل مخاطر تغير العملة خلال فترة الانتظار.

إجراءات رسمية وضغوط لضبط السوق

أمام حالة الاستياء الشعبي هذه، تحركت السلطات الحكومية والجهات الرقابية بسرعة لضبط الأمور. فالحكومة اعتبرت أن التحسن الاقتصادي يجب أن ينعكس فوراً على معيشة الناس، وأطلقت رسائل واضحة بأن التهاون غير مقبول. صرّح رئيس الوزراء اليمني سالم بن بريك بشكل حازم أن ارتفاع قيمة الريال "ليس مجرد رقم" بل ينبغي ترجمته فوراً إلى انخفاض ملموس في أسعار السلع والخدمات. وحذر من أي ممارسات احتكارية أو تلاعب بالأسعار تستغل الظرف لتحقيق أرباح غير مشروعة، متوعداً بعدم التسامح مع أي جهة تخالف التعليمات. بالفعل، ناقش مجلس الوزراء سلسلة إجراءات للرقابة على الأسواق، مؤكداً على تنفيذ حملات ميدانية لحماية المستهلك وضمان بيع السلع بأسعار عادلة تعكس سعر الصرف الجديد. وشددت التوجيهات أيضاً على ضرورة التزام التعامل بالعملة الوطنية فقط ومنع التسعير أو البيع بالدولار في السوق المحلية (حتى لا يلجأ بعض التجار للتحايل بطلب الدفع بالدولار).

على المستوى المحلي، بدأت السلطات في عدن ومحافظات أخرى تشكيل لجان ميدانية لمراقبة الأسعار والضغط على الشركات والمتاجر لتخفيض الأسعار بالتوازي مع ارتفاع الريال. وتم بالفعل إغلاق بعض المحال التجارية والشركات الكبرى التي رفضت الاستجابة، كإجراء عقابي لحماية المستهلك. على سبيل المثال، محافظة الضالع أصدرت تعميماً أمنياً بمنع دخول شاحنات تابعة لشركة تجارية كبيرة (هائل سعيد أنعم) بعد ثبوت عدم خفضها للأسعار رغم انخفاض سعر الصرف. وبررت السلطة المحلية ذلك بأن استمرار بيع المنتجات بالسعر المرتفع السابق يفاقم معاناة المواطنين ويخالف مبادئ العدالة التجارية. هذه الخطوات الحكومية بعثت برسالة واضحة للتجار (سواء كبار أو صغار) بأن هوامش الربح الناتجة عن فرق الصرف ليست حقاً مكتسباً لهم وحدهم، بل ينبغي تمرير جزء كبير منها إلى المستهلك النهائي. وفي حالة التجارات الإلكترونية، ورغم أنهن لسن تحت رقابة مباشرة كالشركات المعروفة، فإن الجو العام في السوق اليمنية بات يضغط نحو تعديل آليات التسعير لضمان الشفافية والعدل في أي صفقات مستقبلية.

آفاق المستقبل والتأقلم مع التقلبات

إن مدى استفادة التجارات في الأسواق الإلكترونية من التحسن الاقتصادي الأخير يعتمد بشكل كبير على استمرارية واستقرار هذا التحسن. فإذا تمكنت الحكومة والبنك المركزي من الحفاظ على استقرار سعر الصرف عند المستوى الجديد (مثلاً 1500 ريال للدولار) لفترة طويلة، فسيكون ذلك إيجابياً جداً: ستمكن التجارات من استيراد البضائع بكلفة أقل كثيراً بالريال، ما يفتح المجال إما لخفض الأسعار للمستهلكين وتنشيط المبيعات، أو لزيادة هامش الربح لتعويض الخسائر السابقة أو التوسع في الأعمال. كما أن ثقة العملاء ستتحسن إذا لمسوا انخفاضاً فعلياً في الأسعار أو حصلوا على تعويضات عن الفروق السابقة ربما عبر عروض أو تخفيضات في الطلبات المقبلة.

أما إذا كان هذا التحسن مؤقتًا وعادت العملة للتراجع (وهذا احتمال وارد حسب تحذيرات الخبراء)، فستواجه التاجرات تحديًا من نوع آخر. كثيرات ربما سيجن أنفسهن قد خفّضن الأسعار أو التزمّن بطلبات على أساس سعر صرف منخفض، ثم ترتفع تكلفة الاستيراد عليهن مجددًا مع انخفاض الريال مما يؤدي إلى خسائر فورية. لذا فالتخطيط الحذر واجب: التحوط مطلوب كي لا يؤدي انقلاب السوق إلى إفلاس مشاريعهن. عدم اليقين سيظل سيّد الموقف ما دام الاقتصاد الكلي غير مستقر، وهذا يفرض على التاجرات تطوير استراتيجيات مرنة.

استراتيجيات مقترحة للتاجرات الإلكترونيات

يمكن اقتراح بعض الأساليب للتأقلم وتقليل المخاطر مستقبلًا:

- ربط الأسعار بالعملة الصعبة عند الضرورة: لتجنب التفاوت الكبير، قد تلجأ التاجرات إلى تسعير المنتجات بالدولار أو الريال السعودي (العملة التي تشتري بها البضاعة) مع تحويلها إلى الريال عند الدفع بحسب سعر الصرف في حينه. هذا الأسلوب ينقل جزءًا من مخاطر سعر الصرف إلى الزبون، لكنه قد يكون ضروريًا في فترات التقلب الشديد. وقد شددت السلطات مؤخرًا على منع التسعير بالدولار محليًا، لذا يمكن تطبيق ذلك بحذر وشفافية (مثلًا توضيح السعر بالدولار في عروض البيع ولكن قبض الريال بما يعادله رسميًا).

- الدفع المسبق أو الجزئي بالعملة الأجنبية: إذا كان ممكنًا، يمكن الاتفاق مع بعض الزبائن على دفع جزء من قيمة الطلبية (خاصة الكبيرة منها) بالدولار مباشرةً أو بالريال السعودي، مما يحمي الطرفين من تغيرات سعر الصرف. ففي حالة ارتفاع الدولار مجددًا، تكون التاجرة قد أمنت تكلفة الشراء، وفي حالة انخفاضه أكثر يمكن إجراء تسوية لباقي المبلغ.

- تقليل فترة التنفيذ وتسريع التوصيل: كلما قصرت المدة بين لحظة تسعير المنتج ولحظة شرائه وتسليمه، قلّت احتمالات تغير سعر الصرف الكبير خلال العملية. الاستثمار في خدمات الشحن السريع (مثلًا تقليل فترة التوصيل إلى 7-10 أيام بدلًا من 15-20 يوم) سيساعد على جعل الأسعار أكثر ثباتًا.

- اختيار توقيت الطلبات الكبيرة بعناية: متابعة أخبار سعر الصرف مهمة لرواد الأعمال. فعندما يكون الريال في ذروة قوته النسبية (أي الدولار منخفض) قد يكون ذلك أفضل وقت لإجراء طلبات استيراد كبيرة لأنه يحقق وفراً في التكلفة. على سبيل المثال، أشار بعض مسوقي منتجات شي إن على فيسبوك إلى أن فترة انخفاض سعر الصرف تعتبر فرصة مثالية للطلب لأنها توفر للمشتري سعرًا أقل وللبائع مخاطرة أقل.

- تخصيص جزء من الأرباح لصندوق طوارئ: للتعامل مع التقلبات، يمكن للتاجرات اقتطاع نسبة من الأرباح في الفترات الجيدة (مثلًا عند قوة الريال) ووضعها كاحتياطي يعوّض أي خسائر في فترات الاضطراب. هذا النهج المالي التحوطي يساعد على استدامة المشروع خلال الدورات الاقتصادية المختلفة.

- التواصل والشفافية مع العملاء: أخيرًا، يبقى بناء الثقة مع الزبائن عاملاً حاسمًا. من الجيد أن تشرح التاجرة لعملائها – خاصة المعتادين منهم – طبيعة تقلبات العملة وكيف ستتعامل معها. الشفافية بأنها ستعيد فرق العملة إذا انخفض الدولار كثيرًا مثلًا، أو أنها قد تضطر لرفع السعر في الطلبات الجديدة إذا عاد الدولار للارتفاع، سيجعل العملاء أكثر تفهمًا ويجنب سوء الفهم. ولعل سمعة التاجرات الجيدة في هذا الجانب هي ما يبقى على ولاء الزبائن حتى عند حدوث تقلبات.

الخلاصة

تجربة التجارات المحلية مع موجة التحسن الاقتصادي الأخيرة تكشف تعقيدات العلاقة بين الاقتصاد الكلي والمعاملات التجارية الصغيرة. فعلى السطح، يبدو ارتفاع قيمة العملة الوطنية حدثاً إيجابياً يجب أن ينعكس فوراً بخفض الأسعار وتحسين القوة الشرائية للمواطن.

لكن واقع السوق اليمني - بفعل عدم كفاءته وهيمنة المضاربة وسرعة التقلب - جعل من هذا التحسن السريع شيئاً ذا حدين للتجارات في الأسواق الإلكترونية. فبين ليلة وضحاها، انقلبت المعادلة التقليدية (التي اعتدنا فيها على تراجع الريال المستمر) لتجد بعضهن أنفسهن أمام مكاسب غير متوقعة وأخرى أمام حيرة في كيفية إرضاء الزبائن الذين شعروا بالغبن. وعلى الرغم من أن التحسن الاقتصادي عموماً مرحب به، إلا أن هذه الشريحة من رائدات الأعمال تعلّمت ضرورة التحسب والتخطيط المالي المرن لكل الاحتمالات. إن تحقيق الفائدة المشتركة من أي تحسن اقتصادي مستقبلاً يتطلب استجابة سريعة وعادلة في التسعير من قبل التجار، وتوفير قنوات صرف فاعلة تضمن الحصول على الدولار بالسعر الرسمي دون عراقيل، إضافة إلى دعم حكومي يستهدف حماية الأعمال الصغيرة من التقلبات العنيفة. بهذه الطريقة فقط يمكن للتحسن في الأرقام والمؤشرات أن يتحول إلى تحسن حقيقي في معيشة الناس، بحيث لا يقتصر على فئة دون أخرى ولا يصبح مجرد وهم إعلامي عابر. بالنهاية، تبقى الدروس المستفادة للتجارات الإلكترونية واضحة: التنبيه للمخاطر المالية، والموازنة بين مصلحة العميل واستمرار المشروع، والاستعداد الدائم للتغير - هي عوامل النجاح والاستمرار في بيئة اقتصادية شديدة التقلب كاليمن اليوم.

المصادر:

1. تقرير الموقع بوست - تحسن الريال اليمني.. بين التشكيك بتراجع الأسعار ودعوات لضبطها
2. تقارير وسائل إعلام محلية في اليمن
3. تصريح رئيس الوزراء اليمني - يمن مونيتور (إنجليزي)
4. دراسة البنك الدولي حول ريادة الأعمال النسائية في اليمن
5. تقرير المصدر أونلاين - المفارقة بين تحسن العملة وثبات الأسعار
6. إجراءات السلطات المحلية ضد عدم خفض الأسعار - الموقع بوست
7. سياق مشاركة النساء في التجارة خلال الأزمة - تقرير دولي، ACAPS مقتبس في دراسة البنك الدولي



التحسن الاقتصادي في جنوب اليمن وأثره على تجارات الأسواق الإلكترونية

حنين فضل

طالبة علوم سياسية - المستوى الثاني

أغسطس 2025م